

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลของการศึกษา และข้อเสนอแนะ

การศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพ และกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม มีการกำหนดวัตถุประสงค์ของการศึกษา ดังนี้

1. เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

2. เพื่อศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

3. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

4. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถาม โดยสำรวจค่าเฉลี่ย อัตราร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยความคิดเห็นจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 469 คน แบ่งเป็นผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม 84 คน โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง และประชาชน 385 คน โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติโดยใช้สถิติ คือ ค่าเฉลี่ย อัตราร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทดสอบสมมติฐานโดยใช้ T-test, F-test เพื่อคำนวณระดับศักยภาพ และความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการเกี่ยวกับศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม และการทดสอบสมมติฐาน โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

5.1. สรุปผลการวิจัย

5.2. การอภิปรายผลการศึกษา

5.3. ข้อเสนอแนะ

5.1. สรุปผลการวิจัย

5.1.1 สรุปผลข้อมูลทั่วไป

ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 80.95 มีอายุระหว่าง 40 ปีขึ้นไป ร้อยละ 66.67 มีระดับการศึกษาประถมศึกษา ร้อยละ 82.29 และมีรายได้ 5,001 - 10,000 บาท ร้อยละ 61.90

กลุ่มประชาชน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 68.83 มีอายุระหว่าง 40 ปีขึ้นไป ร้อยละ 36.36 มีระดับการศึกษาประถมศึกษา ร้อยละ 47.79 มีอาชีพเกษตรกร ร้อยละ 29.87 และมีรายได้ 5,001 - 10,000 บาท ร้อยละ 50.91

5.1.2 สรุปผลข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

5.1.2.1 ศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม อยู่ในระดับมาก ที่ค่าเฉลี่ย 3.83 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.55 โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ดังนี้ ด้านบุคลากร ประกอบด้วย ผู้ประกอบการมีการจัดบุคลากรให้ดำเนินงานตามระดับสติปัญญา ทักษะและความเชี่ยวชาญในด้านเฉพาะ ผู้ประกอบการมีการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากรให้มีความชำนาญที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น และผู้ประกอบการภายในองค์กรทำงานอย่างมีคุณภาพ ด้านงบประมาณ ประกอบด้วย ผู้ประกอบการมีงบประมาณในการผลิตผ้าไหมที่มีความเพียงพอ ผู้ประกอบการมีการจัดสรรงบประมาณอย่างเหมาะสม และ ผู้ประกอบการมีโครงการจัดหางบประมาณเพื่อใช้ในการพัฒนาทางการตลาดและกระบวนการผลิต ด้านวัสดุอุปกรณ์ ประกอบด้วย ผู้ประกอบการมีเครื่องมือ เครื่องใช้ เทคโนโลยีที่เพียงพอต่อการผลิต ผู้ประกอบการมีเครื่องมือ เครื่องใช้ เทคโนโลยีที่มีความพร้อมต่อการผลิต และเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานทุกกิจกรรม และผู้ประกอบการมีโครงการขอสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิต ด้านสถานที่ดำเนินการ ประกอบด้วย ผู้ประกอบการมีสถานที่ดำเนินการผลิตผ้าไหมและจัดจำหน่ายผ้าไหมมีความเหมาะสม ผู้ประกอบการมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านสาธารณูปโภคและผู้ประกอบการมีการคมนาคมสะดวก และด้านโครงสร้างองค์กร ประกอบด้วย ผู้ประกอบการมีข้อมูลข่าวสารและการสื่อสารถึงกันอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการมีความสามัคคีภายในองค์กรดี และผู้ประกอบการมีแผนปฏิบัติไปในทิศทางเดียวกัน

5.1.2.2 กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม อยู่ในระดับมาก ที่ค่าเฉลี่ย 4.01 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.56 โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้

ด้านการสร้างความแตกต่าง ประกอบด้วย ผู้ประกอบการมีการพัฒนาผ้าไหมลวดลายใหม่ๆ มาเสนอต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการมีการวิจัยและพัฒนาที่มุ่งผลิตภัณฑ์ผ้าไหม เพื่อการปรับปรุงแบบและคุณภาพให้ดีขึ้น และผู้ประกอบการมีการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตผ้าไหมที่มีคุณภาพ ด้านการมุ่งเฉพาะ ประกอบด้วยผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นดำเนินการในพื้นที่บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นสินค้าผ้าไหมลาย ฮูปแต้ม และผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นลูกค้าในบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม และด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ประกอบด้วยผู้ประกอบการมีกระบวนการตรวจสอบระหว่างกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการที่ดีในขั้นตอนของการนำวัตถุดิบมาใช้ในการผลิต เพื่อให้เกิดต้นทุนต่ำสุด และ ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนแปลงทำเลที่ตั้งของสิ่งอำนวยความสะดวกให้อยู่ใกล้ผู้แทนจำหน่ายวัตถุดิบ/ลูกค้า

5.1.3 สรุปผลข้อมูลตามสมมติฐานของการวิจัย

5.1.3.1 สรุปผลข้อมูลตามสมมติฐานของผู้ประกอบการ

1. ผู้ประกอบการของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี เพศ แตกต่างกัน มีศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านโครงสร้างองค์กร ด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านสถานที่ดำเนินการ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. ผู้ประกอบการของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี อายุ แตกต่างกัน มีศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านโครงสร้างองค์กร ด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านสถานที่ดำเนินการ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3. ผู้ประกอบการของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคามที่มี ระดับการศึกษา แตกต่างกัน มีศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านโครงสร้างองค์กร ด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านสถานที่ดำเนินการ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4. ผู้ประกอบการ ของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี รายได้ แตกต่างกัน มีศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านโครงสร้างองค์กร ด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านสถานที่ดำเนินการ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5.1.3.2 สรุปผลข้อมูลตามสมมติฐานของประชาชน

1. ประชาชนของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี เพศ แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการสร้าง ความแตกต่างและด้านการมุ่งเฉพาะ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. ประชาชนของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี อายุ แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการสร้าง ความแตกต่างและด้านการมุ่งเฉพาะ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3. ประชาชนของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคามที่มี ระดับการศึกษา แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการสร้าง ความแตกต่างและด้านการมุ่งเฉพาะ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4. ประชาชนของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี อาชีพ แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการสร้าง ความแตกต่างและด้านการมุ่งเฉพาะ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5. ประชาชนของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม ที่มี รายได้ แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการ

ส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวม ไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการสร้าง ความแตกต่างและ ด้านการมุ่งเฉพาะ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5. 2. การอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพ และกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

5.2.1 อภิปรายผลตามวัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$, $S.D = 0.55$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านบุคลากร ($\bar{X} = 3.91$, $S.D = 0.65$) ด้านสถานที่ดำเนินการ ($\bar{X} = 3.90$, $S.D = 0.67$) ด้านวัสดุอุปกรณ์ ($\bar{X} = 3.84$, $S.D = 0.70$) ด้านโครงสร้างองค์กร ($\bar{X} = 3.79$, $S.D = 0.62$) และ ด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.69$, $S.D = 0.58$) แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับวิจัยของ ชัชวาล พลเยี่ยม (2550:97) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างศักยภาพทางการตลาดกับการได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพทางการตลาดของธนาคารออมสิน เพื่อศึกษาความได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน เพื่อศึกษาผลกระทบและความสัมพันธ์ระหว่าง ศักยภาพทางการตลาดกับความได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน เพื่อเปรียบเทียบ ศักยภาพทางการตลาดของธนาคารออมสิน ที่มีจำนวนพนักงานพื้นที่ตั้งสาขา จำนวนพื้นที่ให้บริการ และระยะเวลาการก่อตั้งของสาขาแตกต่างกัน เพื่อเปรียบเทียบความได้เปรียบทางการแข่งขันของ ธนาคารออมสิน ที่มีจำนวนพนักงาน พื้นที่ตั้งสาขา จำนวนพื้นที่ให้บริการ และระยะเวลาการก่อตั้ง ของสาขาแตกต่างกัน โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้จัดการธนาคารออมสินทั่วประเทศ จำนวน 280 คน และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ t-test และ F-test (ANOVA และ MANOVA) การวิเคราะห์สหพันธ์แบบพหุคูณ และการวิเคราะห์การถดถอย แบบพหุคูณ

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจุบันกระแสโลกาภิวัตน์ (Globalization) ได้ส่งผลให้เกิด การเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆมากมาย โดยเฉพาะด้านเศรษฐกิจซึ่งแต่ละครั้งจะมีผลกระทบไปทั่วโลก ดังนั้นองค์กรธุรกิจและหน่วยงานต่างๆ จึงจำเป็นต้องพยายามปรับตัวให้สามารถดำรงอยู่ได้ในสภาวะ การแข่งขันที่รุนแรง ด้วยเหตุนี้ธนาคารออมสินจึงพยายามคิดหาวิธีการกลยุทธ์ต่างๆมาใช้ เพื่อ

พัฒนาคุณภาพ มาตรฐาน และสร้างเอกลักษณ์ขององค์กรให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และผลกระทบ พบว่า 1) ศักยภาพทางการตลาดด้านศักยภาพภายนอกองค์กร มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านคุณภาพ 2) ศักยภาพทางการตลาดด้านศักยภาพในองค์กรมีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านประสิทธิภาพ ด้านคุณภาพ และด้านนวัตกรรม 3) ศักยภาพทางการตลาดด้านศักยภาพการบริหารข้อมูลมีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านประสิทธิภาพ ด้านคุณภาพ ด้านนวัตกรรมและด้านการตอบสนองของลูกค้า 4) ศักยภาพทางการตลาด ศักยภาพการบริหารเครือข่ายมีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านประสิทธิภาพ ด้านคุณภาพ ด้านนวัตกรรม และด้านการตอบสนองของลูกค้า โดยสรุป ศักยภาพทางการตลาดมีผลกระทบทางบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัยสามารถนำไปใช้ในการบริหารจัดการ การกำหนดกลยุทธ์นโยบายและการวางแผนของการดำเนินงานขององค์กรการปรับปรุงและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันขององค์กร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับธุรกิจอื่นได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไปในอนาคต

2. เพื่อศึกษากลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม พบว่าโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.01$, $S.D = 0.56$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้

การสร้างความแตกต่าง ($\bar{X} = 4.07$, $S.D = 0.58$) ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ($\bar{X} = 4.00$, $S.D = 0.55$) และด้านการมุ่งเฉพาะ ($\bar{X} = 3.98$, $S.D = 0.65$) แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย จีราวัฒน์ มันทรา. (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การเปรียบเทียบการแข่งขันธุรกิจค้าปลีกไทยในจังหวัดขอนแก่น ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทย มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีสถานะการแข่งขันของธุรกิจโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก คือด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านอุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจ ด้านอำนาจการต่อรองของผู้จัดส่ง ด้านระดับการแข่งขันระหว่างธุรกิจ และด้านอุปสรรคจากการมีสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทย มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการบริหารธุรกิจโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง และเป็นรายด้าน อยู่ในระดับปานกลางทุกด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการเงินและการบริหารจัดการผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทยที่มีกิจการขนาดต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีสถานะการแข่งขันของธุรกิจโดยรวม ด้าน

อุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจ ด้านระดับการแข่งขันระหว่างธุรกิจปัจจุบัน และด้านอุปสรรคจากการมีสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้แตกต่างกัน ($P < .05$) ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทยที่มีรายได้ต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีสถานะการแข่งขันของธุรกิจโดยรวม ด้านอุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจ ด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ และด้านอุปสรรคจากการมีสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้แตกต่างกัน ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทยที่มีกำไรของกิจการต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีสถานะการแข่งขันของธุรกิจโดยรวม ด้านอุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจ ด้านอำนาจต่อรองของผู้จัดส่ง ด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ ด้านระดับการแข่งขันระหว่างธุรกิจปัจจุบัน และด้านอุปสรรคจากการมีสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้แตกต่างกัน ($P < .05$) ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทยที่มีขนาดธุรกิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการบริหารธุรกิจโดยรวมและด้านการตลาดต่างกันและผู้ประกอบธุรกิจที่มีรายได้และกำไรต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวโดยรวมและเป็นรายด้านทั้ง 2 ด้าน คือด้านความสามารถทางการเงิน และด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน ($P < .05$) โดยสรุป การแข่งขันธุรกิจค้าปลีกไทยในจังหวัดขอนแก่น ผู้ประกอบการธุรกิจ ค้าปลีกไทยควรให้ความสำคัญกับการนำสินค้าที่ผ่านการผลิตเองหรือจากชุมชนมาขายในร้าน เพื่อจะสร้างรายได้ให้กับธุรกิจของตนเอง และชุมชน และยังต้องพัฒนาศักยภาพในการบริหารธุรกิจให้เกิดความรู้ใหม่ให้ทันสมัย ซึ่งจะทำให้ธุรกิจค้าปลีกไทยสามารถแข่งขันกับธุรกิจค้าปลีกอื่น ๆ ได้ โดยนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยนี้ไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนพัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานด้านต่างๆ ของธุรกิจค้าปลีกไทยให้มีความทันสมัย

3. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านคำพี้ ตำบลคำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 5 ลำดับได้ดังนี้ ด้านบุคลากร ด้านสถานที่ดำเนินการ ด้านวัสดุอุปกรณ์ ด้านโครงสร้างองค์กร และ ด้านงบประมาณ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เกษฎาภร ไชยชาติ. (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพและกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์หือฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคาม ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 41- 50 ปี สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพ ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว รายได้ส่วนบุคคลมากกว่า 25,000 บาท ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ มีศักยภาพโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ ด้านทรัพยากร เช่น กิจการได้มีการพัฒนาปรับปรุงให้บริการที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ด้านบุคลากร เช่น พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ ด้านโครงสร้างองค์กร เช่น กิจการมีการมอบหมายงานและแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน ด้านผู้นำ เช่น ผู้นำ

บทที่ 5. สรุป อภิปรายผลของการศึกษา และข้อเสนอแนะ

มีความสามารถในการตัดสินใจในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว ด้านเครือข่ายวัฒนธรรม เช่น กิจกรรมมีความสัมพันธ์ให้กับพนักงานที่ร่วมในองค์กร ด้านการฝึกอบรม เช่น กิจกรรมมีการฝึกอบรม ให้มีความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติของรถจักรยานยนต์ เช่น การซ่อม บำรุง เพื่อให้คำปรึกษากับลูกค้าเมื่อต้องการประชาชนที่จดทะเบียนใช้รถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าในเขตจังหวัดมหาสารคาม ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง อายุ 31-40 ปี สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาปวส./อนุปริญญา อาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว รายได้ส่วนบุคคล 5,001-15,000 บาท ประชาชนที่จดทะเบียนใช้รถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าในเขตจังหวัดมหาสารคามมีความคิดเห็นต่อกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ ด้านต้นทุน เช่น กิจกรรมมีการจัดสรรงบประมาณในด้านการพัฒนากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันการทดสอบสมมติฐานศักยภาพของผู้ประกอบการของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ในเขตจังหวัดมหาสารคามผู้ประกอบการที่มีเพศต่างกัน มีศักยภาพการประกอบธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีศักยภาพการประกอบธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ผู้ประกอบการที่มีการศึกษาต่างกัน มีศักยภาพการประกอบธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ความคิดเห็นของประชาชนที่มีต่อกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคามประชาชนที่มีอาชีพต่างกัน มีความคิดเห็นต่อกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคามแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ประชาชนที่มีรายได้ส่วนบุคคลต่างกัน มีความคิดเห็นต่อกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคามแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ประชาชนที่มีเพศต่างกัน มีความคิดเห็นต่อกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคามแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

4. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ด้าน ดังนี้

การสร้างความแตกต่าง ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน และด้านการมุ่งเฉพาะ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศรีธัญญา พาสินเพิ่ม (2550 : 88) วิจัยเรื่อง การกำหนดกลยุทธ์ทาง

การตลาดเพื่อการแข่งขัน กรณีศึกษาธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของธนาคารหลวงไทยเปรียบเทียบกับธนาคารพาณิชย์ขนาดกลาง 2) เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก 3) เพื่อพิจารณาความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดและ 4) เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อการแข่งขันและแนวทางในการแก้ไขปัญหาของธนาคาร ผลจากการศึกษาพบว่า ทางเลือกกลยุทธ์ระดับองค์การ และการตัดสินใจเลือกกลยุทธ์เพื่อแก้ไขปัญหาของธนาคารเป็น 3 ระดับ ดังนี้ กลยุทธ์ระดับองค์การ (Corporate Strategy) ผู้ศึกษาเลือกกลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategy) การตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ดังกล่าว ถือว่ามีความสอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันที่มีการแข่งขันที่รุนแรง และมีการเจริญเติบโตของตลาดที่สูง ในส่วนกลยุทธ์ระดับธุรกิจ ผู้ศึกษาได้เลือกกลยุทธ์การสร้างแตกต่างในผลิตภัณฑ์และบริการ (Differentiation Strategy) เนื่องจากผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคารแต่ละแห่งมีลักษณะใกล้เคียงกัน การสร้างแตกต่างย่อมทำให้เกิดการรับรู้ ความน่าสนใจในผลิตภัณฑ์และบริการ สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (functional Strategy) ผู้ศึกษาได้กำหนดความรับผิดชอบในแต่ละฝ่ายงาน และมีการติดตามเคลื่อนไหวของธนาคารคู่แข่ง เพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขันของธนาคารและได้ให้ความสำคัญกับการบริการที่มีคุณภาพ เพื่อการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้ามากที่สุด

5.2.2อภิปรายผลตามสมมติฐาน

1. ศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้ประกอบการ ที่มี เพศ ต่างกัน ศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามโดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.39) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัย ของ

เกษฎาภร ไชยชาติ (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพและกลยุทธ์การสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคาม พบว่า ผู้บริโภคที่มีเพศ ต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ กลยุทธ์การสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคาม แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 2 ผู้ประกอบการ ที่มี อายุ ต่างกัน ศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลของการศึกษา และข้อเสนอแนะ

โดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.35) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของเชษฐิตา กุศลาไสยานนท์ (2550 : 173) ได้ศึกษาผลกระทบของศักยภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และประสิทธิผลการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่มีต่อการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศประสิทธิผลการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อศึกษาผลกระทบของประสิทธิผลการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ศักยภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศกับผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศไทย เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ประสิทธิผลการบริหารลูกค้าสัมพันธ์และผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่มีระยะเวลาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ประเภทกลุ่มอุตสาหกรรม จำนวนพนักงาน เงินทุนจดทะเบียนเริ่มต้น และเงินทุนจดทะเบียนปัจจุบันแตกต่างกัน

สมมติฐานข้อที่ 3 ผู้ประกอบการ ที่มี ระดับการศึกษา แตกต่างกัน ศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามโดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.22) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับ งานวิจัยของ ชัชวาล พลเยี่ยม (2550:97) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างศักยภาพทางการตลาดกับการได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพทางการตลาดของธนาคารออมสิน เพื่อศึกษาความได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน เพื่อศึกษาผลกระทบและความสัมพันธ์ระหว่างศักยภาพทางการตลาดกับความได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพทางการตลาดของธนาคารออมสิน ที่มีจำนวนพนักงานพื้นที่ตั้งสาขา จำนวนพื้นที่ให้บริการ และระยะเวลาการก่อตั้งของสาขาแตกต่างกัน เพื่อเปรียบเทียบความได้เปรียบทางการแข่งขันของธนาคารออมสิน ที่มีจำนวนพนักงาน พื้นที่ตั้งสาขา จำนวนพื้นที่ให้บริการ และระยะเวลาการก่อตั้งของสาขาแตกต่างกัน

สมมติฐานข้อที่ 4 ผู้ประกอบการ ที่มี รายได้ แตกต่างกัน ศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามโดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.22) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทธริรา ผลงาม (2551 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ OTOP : กรณีศึกษาในกลุ่มทอผ้า พื้นเมืองนาดัว อ.นาดัว จ.เลย ผลการวิจัยมีดังนี้ 1.ผลการศึกษาริบทกลุ่มทอผ้า เริ่มก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2544 ในระยะแรกเมื่อเริ่ม ก่อตั้งมี

สมาชิก จำนวน 8 คนโดยรูปแบบของการก่อตั้งกลุ่ม เป็นกลุ่มชาวบ้านจดทะเบียนกลุ่ม จากสำนักพัฒนาชุมชน ในกลุ่มเคยได้รับรางวัล มากมาย

2.กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

สมมติฐานข้อที่ 1 ประชาชนที่มี เพศ ต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมทุกด้าน (Sig =0.40) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับ งานวิจัย ของ เกษภากร ไชยชาติ (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพและกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคาม พบว่า ผู้บริโภคที่มีเพศ ต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า ในเขตจังหวัดมหาสารคาม แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 2 ประชาชนที่มี อายุ ต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.69) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศรีณยา พาสินเพิ่ม (2550 : 88) วิจัยเรื่อง การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อการแข่งขัน กรณีศึกษาธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจของธนาคารนครหลวงไทยเปรียบเทียบกับธนาคารพาณิชย์ขนาดกลาง 2)เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก 3) เพื่อพิจารณาความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดและ 4)เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อการแข่งขันและแนวทางในการแก้ไขปัญหาของธนาคาร

สมมติฐานข้อที่ 3 ประชาชนที่มี ระดับการศึกษา ต่างกัน กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.01) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ จีราวัฒน์ มันทรา. (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การเปรียบเทียบการแข่งขันธุรกิจค้าปลีกไทยในจังหวัดขอนแก่น ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทย มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีสถานะการแข่งขันของธุรกิจโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก คือด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และอยู่ในระดับปาน

บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลของการศึกษา และข้อเสนอแนะ

กลาง ได้แก่ ด้านอุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจ ด้านอำนาจต่อรองของผู้จัดส่ง ด้านระดับการแข่งขันระหว่างธุรกิจ และด้านอุปสรรคจากการมีสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกไทย มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการบริหารธุรกิจโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง และเป็นรายด้าน

สมมติฐานข้อที่ 4 ประชาชนที่มี อาชีพ แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.00) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ เณลิมขวัญ โอทอง. (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การแข่งขันและการปรับโครงสร้างของอุตสาหกรรมสิ่งทอ จากการศึกษาพบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอ นับเป็นอุตสาหกรรมประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตเร็วมาก สำหรับปี พ.ศ. 2548 เมื่อพิจารณารายได้ประชาชาติ พบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มมีสัดส่วนร้อยละ 4.2 ของรายได้ประชาชาติ และมีการจ้างงานร้อยละ 19.9 ของการจ้างงานทั้งหมด

สมมติฐานข้อที่ 5 ประชาชนที่มี รายได้ แตกต่างกัน กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามโดยรวมทุกด้าน (Sig = 0.38) ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ นิตยา วงศ์ธาดา. (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง กลยุทธ์ของผู้ส่งออกไทยในโลกของการแข่งขัน จากการศึกษาพบว่าผู้ส่งออกไทยเผชิญหน้ากับแรงกดดันจากการแข่งขัน ทำให้ต้องปรับตัวอย่างต่อเนื่อง ทางเลือกของผู้ส่งออกในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน มีทั้งด้านการผลิตการสร้างตราสินค้า การแสวงหาตลาดใหม่และการไปลงทุนในต่างประเทศ แต่ทว่าแต่ละทางเลือกนั้นมีทั้งโอกาสและความเสี่ยง ที่ตามมา การเลือกวิธีการเหล่านี้ได้อย่างเหมาะสมนั้นเป็นเพราะผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสและได้ผสมผสานกลยุทธ์ด้านต่างๆ ได้อย่างลงตัว ในบทความนี้ได้วิเคราะห์วิธีการผู้ส่งออกบางรายที่สามารถเลือกกลยุทธ์ด้านต่างๆ ได้อย่างดี ส่งผลให้มีความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับที่สูง

5.3. ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้

1. ผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรให้ความสำคัญกับศักยภาพและกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน โดยมีการพัฒนาสินค้า จัดเตรียมสินค้า ให้ตรงกับความต้องการของประชาชน ทั้งนี้ โดยการศึกษาหรือเก็บรวบรวมข้อมูลการขายในแต่ละสัปดาห์ แต่ละเดือนว่าผ้าไหมของกลุ่มใดกำลังเป็นที่นิยม การสอบถามความต้องการ การศึกษาสภาพของตลาดผ้าไหมโดยรวม รวมทั้งผู้ประกอบการจะต้องสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีที่สุดในสายตาของประชาชน

2. ผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน ด้านบุคลากร กิจกรรมควรฝึกอบรมให้ พนักงานสามารถให้คำแนะนำที่ดี ถูกต้อง และรวดเร็ว มีการฝึกอบรม การฝึกปฏิบัติงานสำหรับพนักงานที่รับเข้ามาปฏิบัติงาน รวมถึงมีการฝึกอบรม พนักงานฝ่ายขายให้มีความรู้ความเข้าใจในสินค้าที่ขาย ให้สามารถแนะนำลูกค้า รวมถึงมีอัธยาศัย การต้อนรับลูกค้าที่ดี

3. ผู้ประกอบการโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กิจกรรมควรจัดให้มีสถานที่จอดรถเพียงพอ และปลอดภัย สถานที่ตั้งการคมนาคม สะดวก ง่าย เพิ่มวิธีการจัดจำหน่าย เช่น การเสนอขายโดยพนักงาน และการจัดหาแหล่งจำหน่ายสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อไม่ให้เสียเวลาในการจัดหา และหาวิธีการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับความต้องการ

5.3.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาแนวการพัฒนาศักยภาพ และกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งผลที่ได้ คือ แนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านโครงสร้างองค์กร ด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุอุปกรณ์ และ ด้านสถานที่ดำเนินการ

1. ควรศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านโครงสร้างองค์กร ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ประชาชน สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการมีระบบการ

บริหารงานที่คล่องตัว กะทัดรัด ผู้ประกอบการมีความสามัคคีกันดี และผู้ประกอบการมีการประสานงานกันในกลุ่มอย่างเป็นระบบ

2. ควรศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านบุคลากร ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ประชาชน สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการภายในองค์กรทำงานอย่างมีคุณภาพ ผู้ประกอบการมีการพัฒนาและมีกอบรมบุคลากรให้มีความชำนาญที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น และผู้ประกอบการภายในองค์กรมีทักษะ ความสามารถ และประสบการณ์ที่ดี

3. ควรศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านงบประมาณ ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ประชาชน สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการมีการจัดสรรงบประมาณอย่างเหมาะสม ผู้ประกอบการมีโครงการจัดหางบประมาณเพื่อใช้ในการพัฒนาทางการตลาดและกระบวนการผลิต

4. ควรศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ประชาชน สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการมีเครื่องมือ เครื่องใช้ เทคโนโลยีที่เพียงพอต่อการผลิต ผู้ประกอบการมีเครื่องมือ เครื่องใช้ เทคโนโลยีที่มีความพร้อมต่อการผลิตและเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานทุกกิจกรรม และผู้ประกอบการมีการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์

5. ควรศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านสถานที่ดำเนินการ ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ประชาชน สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการมีสถานที่ดำเนินการผลิตผ้าไหมและจัดจำหน่ายผ้าไหมมีความเหมาะสม ผู้ประกอบการมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านสาธารณูปโภค และผู้ประกอบการมีการคมนาคมสะดวก

การวิจัยกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม จะต้องมีการพัฒนารูปแบบการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าไหม ควรมีการวางแผนและพัฒนากลยุทธ์สร้างรายได้เปรียบด้านต่างๆ ต่อไปนี้

1. ควรศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านการเป็นผู้นำ

บทที่ 5 รูป ธิปไตยผลของการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ด้านต้นทุน ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ ประชาชน และกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าไหม สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการมีการใช้สื่อโฆษณาและการประชาสัมพันธ์แบบใหม่ที่เกิดความประหยัด ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนแปลงทำเลที่ตั้งของสิ่งอำนวยความสะดวกให้อยู่ใกล้ผู้แทนจำหน่าย วัตถุดิบ/ลูกค้าและผู้ประกอบการมีกระบวนการตรวจสอบระหว่างกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง

2. ควรศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านการสร้างความแตกต่าง ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ ประชาชน และกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าไหม สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการมีการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตผ้าไหมที่มีคุณภาพ ผู้ประกอบการมีการผลิตที่มุ่งผลิตภัณฑ์ที่สูญเสียจากการผลิตให้เป็นศูนย์และผ้าไหมมีการบำรุงรักษาง่าย ใช้งานคล่องตัว และผู้ประกอบการมีการสร้างผลิตภัณฑ์ผ้าไหมให้มีคุณภาพเสมอ

3. ควรศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ด้านการมุ่งเฉพาะ ซึ่งมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ ประชาชน และกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าไหม สถานที่ ซึ่งมีประเด็นในการศึกษา คือผู้ประกอบการมีการมุ่งสนใจในตลาดเฉพาะ ซึ่งจะผลิตผ้าไหมเพื่อตอบสนองผู้บริโภคโดยเฉพาะ ผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นในด้านกระบวนการผลิต เพื่อผ้าไหมที่มีคุณภาพดีที่สุดและผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นสินค้าผ้าไหมลายสุบแต้ม

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหม บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

จากผลการวิจัยศักยภาพของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรมีการวางแผนและพัฒนาศักยภาพด้านต่างๆต่อไปนี้

ด้านงบประมาณ ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีการจัดสรรงบประมาณอย่างเหมาะสม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนงบประมาณในค่าใช้จ่ายในการผลิต และจัดสรรซื้อวัตถุดิบ หรือ ค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิตสินค้าทั้งหมดควรจัดสรรให้เหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่

2. ผู้ประกอบการมีโครงการจัดหางบประมาณเพื่อใช้ในการพัฒนาทางการตลาดและกระบวนการผลิต กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดประชุมและวางแผนในการจัดหางบประมาณ โดยการจัดกิจกรรมการเยี่ยมชมศูนย์ทอผ้าไหมพร้อมแสดงสินค้าให้ประชาชนได้ซื้อเป็นของฝาก

3. ผู้ประกอบการมีงบประมาณในการผลิตผ้าไหมที่มีความเพียงพอ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนในการปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบเพื่อให้บุคลากรภายในองค์กรได้นำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์และเพียงพอต่อการผลิต

4. ผู้ประกอบการภายในกลุ่มให้การสนับสนุนด้านงบประมาณเป็นอย่างดี กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนจากสมาชิกภายในกลุ่มด้านงบประมาณ โดยการหักเงินเดือนของสมาชิกภายในกลุ่มเองเป็นจำนวนร้อยละ 2 บาทเข้ามาในโครงการ

ด้านโครงสร้างองค์กร ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้ประกอบการควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีระบบการบริหารงานที่คล่องตัว กะทัดรัด กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดประชุมความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการหรือผู้มีส่วนร่วมในโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ เพื่อวางแผนในการพัฒนาโครงสร้างองค์กร

2. ผู้ประกอบการมีการประสานงานกันในกลุ่มอย่างเป็นระบบกิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบให้กับสมาชิกในการทำงานตามความเหมาะสมและความสามารถของแต่ละบุคคล ซึ่งผลงานที่ออกมาจะมีคุณภาพและมาตรฐาน

3. ผู้ประกอบการมีระบบการตัดสินใจที่รวดเร็ว กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดประชุมให้สมาชิกในกลุ่มได้รู้ข่าวสารการทำงานต่างๆอย่างทั่วถึง และมีการแจ้งกำหนดการวางแผนอย่างชัดเจนเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มเข้าใจในการปฏิบัติงานที่รวดเร็ว

4. ผู้ประกอบการมีแผนปฏิบัติไปในทิศทางเดียวกัน กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนในกิจกรรม เพื่อการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มอย่างชัดเจนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางเอาไว้

5. ผู้ประกอบการมีความสามัคคีภายในองค์กรดี กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดให้สมาชิกทุกคนมารวมกลุ่มกันทำงานที่ศูนย์ เพื่อความเป็นระเบียบและความสามัคคีกัน ซึ่งการรวมตัวการทำงานที่ศูนย์นั้นควรจะมีการทำงานเป็นทีมอย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง เพื่อจะได้รู้ถึง

ความคืบหน้าของงาน และสนับสนุนให้สมาชิกในองค์กรทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและเป็นไปตามเป้าหมายขององค์กร

6. ผู้ประกอบการฝ่ายต่างๆในองค์กรทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการมอบหมายหน้าที่ให้แต่ละบุคคลรับผิดชอบและทำงานของตนเองให้ดีที่สุดไม่ก้าวล่วงงานของคนอื่นและปฏิบัติงานเต็มความสามารถ เพื่อให้ผลงานที่ออกมามีคุณภาพ

7. ผู้ประกอบการมีข้อมูลข่าวสารและการสื่อสารถึงกันอย่างรวดเร็ว กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดประชุมกันทุกๆเดือน เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันและเมื่อมีข้อมูลข่าวสารเข้ามาภายในองค์กรและสามารถแจ้งข่าวสารให้รู้ทั่วถึงกัน ซึ่งในแต่ละวันสามารถจะสรุปการทำงานในแต่ละส่วนแจ้งให้สมาชิกได้เข้าใจในการทำงานให้กับสมาชิกได้เข้าใจตรงกัน

8. ผู้ประกอบการมีการจัดระเบียบในองค์กรที่ดี กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ มีการจัดทำแผนการเข้าประชุมของสมาชิกในการเข้าประชุมกันทุกๆ 2 ครั้งต่อเดือน เพื่อการเป็นระเบียบของโครงการ และการจัดตารางการทำงานของสมาชิกว่ามาตรงเวลา หรือการมาร่วมประชุมทุกครั้ง ในการปฏิบัติงานก็ทำตามขั้นตอนที่องค์กรกำหนด

ด้านวัสดุอุปกรณ์ ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้ประกอบการควรมานำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีเครื่องมือ เครื่องใช้ เทคโนโลยีที่มีความพร้อมต่อการผลิต และเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานทุกกิจกรรม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการออกแสดงสินค้าตามที่ตั้งต่างๆ บุคลากรควรให้ความร่วมมือในการทำงานกันเป็นอย่างดี

2. ผู้ประกอบการมีโครงการขอสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิต กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดทำโครงการขอความอนุเคราะห์วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องจักรจากกรมอุตสาหกรรมจังหวัดให้กับทางกลุ่ม

3. ผู้ประกอบการมีการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ทางกลุ่มควรมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองเพื่อลดต้นทุนในการผลิต และได้ทราบถึงวิธีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมอย่างถูกวิธี โดยอาจจะให้วิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาแนะนำอย่างถูกวิธี

4. ผู้ประกอบการมีเครื่องมือ เครื่องใช้ เทคโนโลยีที่เพียงพอต่อการผลิต กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการฝึกอบรมในการนำเครื่องมือมาใช้ในการผลิตอย่างถูกวิธี และแนะนำวิธีในการทำให้เครื่องมือมาใช้งานโดยไม่มีการชำรุดง่าย และทนทานต่อการใช้งาน

ด้านสถานที่ดำเนินการ ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้ประกอบการควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของ โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านสาธารณูปโภค กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดระเบียบและวางแผนให้บุคลากรภายในกลุ่มที่ได้รับมอบหมายให้นำสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วส่งให้ลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนเพื่อให้ตรงตามต้องการของลูกค้าที่สั่งผ้าไหม

2. ผู้ประกอบการ มีการคมนาคมสะดวก กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนในการจัดส่งผ้าไหมที่ผลิตเสร็จแล้วได้จัดส่งผ้าไหมไปให้ลูกค้า และเส้นไหมที่องค์กรรับมาควรวางแผนในการจัดส่งอย่างเป็นระบบและทันต่อการผลิตทุกครั้ง

3. ผู้ประกอบการมีการปรับปรุงและพัฒนาสถานที่ดำเนินการทางด้านทัศนียภาพและสภาพแวดล้อม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการบำรุงรักษาสถานที่ในการดำเนินงานให้มีความสะอาดน่าอยู่เป็นประจำ

4. ผู้ประกอบการมีสถานที่ดำเนินการผลิตผ้าไหมและจัดจำหน่ายผ้าไหมมีความเหมาะสม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการสำรวจข้อมูลของตลาดให้ดี เพื่อจะได้วางแผนในการผลิต ให้มีสัดส่วนของการผลิตเหมาะสมกับการจัดจำหน่าย

ด้านบุคลากร ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้ประกอบการควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีการใช้บุคลากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดฝึกอบรมบุคลากรภายในองค์กรให้มีความชำนาญในการผลิตผ้าไหมที่มีคุณภาพเพื่อออกสู่ตลาด

2. ผู้ประกอบการมีการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากรให้มีความชำนาญที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการสำรวจข้อมูลและความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับผู้ที่มีส่วนร่วมรับผิดชอบของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและแนวทางในการปรับปรุงแก้ไข

3. ผู้ประกอบการภายในองค์กรมีทักษะความสามารถ และประสบการณ์ที่ดี กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ โดยบุคลากรในองค์กรควรจะต้องมีความรู้ในการทำงานที่ดีและจะต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อที่จะได้มีความรู้ และต้องความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติงานเป็นอย่างดี เข้าใจในงานของตน เพื่อที่จะปฏิบัติหน้าที่ของแต่ละบุคคลได้ดีและถูกต้องเพื่อให้งานที่ออกมามีคุณภาพได้มาตรฐาน เช่น ทางกลุ่มได้ส่งบุคลากรไปศึกษาเพิ่มเติมที่ศูนย์ฝึกอาชีพตามสถานที่ต่างๆ และนำความรู้ที่ได้จากการไปศึกษามาบอกต่อกับสมาชิกในกลุ่ม

4. ผู้ประกอบการมีการจัดบุคลากรให้ดำเนินงานตามระดับสติปัญญา ทักษะและความเชี่ยวชาญในด้านเฉพาะกิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดกิจกรรมการฝึกอบรม ถ่ายทอดความรู้แนะนำการทำงาน อธิบายให้สมาชิกได้รู้แนวทางการทำงานเพื่อนำมาปรับปรุงและเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานเพื่อให้มีคุณภาพ

5. ผู้ประกอบการภายในองค์กรมีความเพียงพอต่อการดำเนินงาน กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการมอบหมายหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน เพื่อให้บุคลากรภายในองค์กรมีประสิทธิภาพในการทำงาน และผลิตทันตามความต้องการของลูกค้า

6. ผู้ประกอบการภายในองค์กรทำงานอย่างมีคุณภาพ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดกิจกรรมการฝึกอบรมให้กับสมาชิกและเข้ามาทำกิจกรรมหรือการและนำการทำงานให้กับสมาชิกทุกคนเพื่อถ่ายทอดความรู้ให้

แนวทางการพัฒนากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

จากการวิจัยกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรมีการวางแผนและการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันดังต่อไปนี้

ด้านการมุ่งเฉพาะ ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีการมุ่งสนใจในตลาดเฉพาะ ซึ่งจะผลิตผ้าไหมเพื่อตอบสนองประชาชน โดยเฉพาะ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดจำหน่ายแสดงสินค้าผ้าไหมซึ่งผ้าไหม

ของบ้านกำพี้เป็นสินค้า OTOP ได้มีการจัดแสดงสินค้าออกจำหน่ายสู่ตลาดผ้าไหม เพื่อให้ประชาชน
เข้าถึงและให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ชอบสวมใส่ผ้าไหมเอง

2. ผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นในด้านกระบวนการผลิต เพื่อผ้าไหมที่มีคุณภาพดีที่สุด
กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ความสำเร็จการวางแผนด้านกระบวนการผลิตที่ดีและมีคุณภาพ
เพื่อให้สมาชิกภายในองค์กรผลิตผ้าไหมที่มีคุณภาพออกสู่ตลาดและเป็นที่ต้องการของประชาชน
 3. ผู้ประกอบการมีการมุ่งความสนใจในผลิตภัณฑ์ผ้าไหม เพื่อพัฒนาตนเองสู่ความเลิศใน
อุตสาหกรรมผ้าไหม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ความสำเร็จการวางแผนเพื่อให้ผ้าไหมของบ้าน
กำพี้เป็นผ้าไหมที่มีคุณภาพ ซึ่งเป็นที่ต้องการและรู้จักของประชาชน และพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมที่มี
คุณภาพออกสู่ตลาด
 4. ผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นดำเนินการในพื้นที่บ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัด
มหาสารคาม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ความสำเร็จการวางแผนในการดำเนินงานในพื้นที่
บ้านกำพี้เองเพื่ออำนวยความสะดวกแก่สมาชิกภายในบ้านกำพี้และให้ประชาชนได้สร้างรายได้ที่เป็นรายได้เสริม
ให้กับครอบครัวได้
 5. ผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นสินค้าผ้าไหมลาย สูปแต้ม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา
คือความสำเร็จการวางแผนคิดค้นลายผ้าไหมที่เป็นลายใหม่ๆขึ้นมา เช่น ลายสูปแต้ม เพื่อให้แตกต่างจาก
กลุ่มอื่นและเป็นที่ต้องการของลูกค้า
 6. ผู้ประกอบการมีการมุ่งเน้นลูกค้าในบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัด
มหาสารคาม กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ความสำเร็จการให้ประชาชนในหมู่บ้านกำพี้เป็นกลุ่ม
ลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของโครงการเองและยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเพื่อสร้างความมั่นใจ
ให้กับประชาชนในเขตพื้นที่อื่น
- ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาสีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้าน
กำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนากลยุทธ์การ
สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาสีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้
อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ
1. ผู้ประกอบการมีการควบคุมกระบวนการผลิตที่ดี และผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมีคุณภาพดี
กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนาคือ ความสำเร็จการวางแผนในการควบคุมกระบวนการผลิตที่จะต้อง
ได้รับมาตรฐานและมีคุณภาพ จะต้องมีความที่แรงงาน วัสดุอุปกรณ์ การผลิต และรวมถึง
ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาจะต้องมีคุณภาพ

2. ผู้ประกอบการมีการใช้กระบวนการดำเนินงานที่รัดกุมกับกิจกรรมต้นทุนสูง กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนกฎระเบียบเพื่อมาใช้ในการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สมาชิกทุกคนใช้วัตถุดิบที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์และมีคุณภาพสูงสุดในการผลิต

3. ผู้ประกอบการมีการใช้สื่อโฆษณาและการประชาสัมพันธ์แบบใหม่ที่เกิดความประหยัด กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดทำแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เช่น ใช้รูปแบบการประชาสัมพันธ์ทางสื่อวิทยุ เพราะระสื่อทางวิทยุจะทำให้ประชาชนเข้าถึงได้กว่าสื่อโฆษณาต่างๆและสื่อทางวิทยุจะเป็นสื่อใช้ต้นทุนที่ต่ำและได้มาตรฐานกว่าสื่อต่างๆ

4. ผู้ประกอบการมีการกระบวนการตรวจสอบระหว่างกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการประเมินผลและตรวจสอบกระบวนการผลิตทุกครั้ง โดยการให้สมาชิกทุกคนมาแสดงความคิดเห็นแล้วทำการประเมินผลเพื่อให้งานออกมามีประสิทธิภาพ

5. ผู้ประกอบการมีการจำหน่ายโดยตรงผ่านทางทีมงานขายของตนเองแทนการใช้ผู้แทนจำหน่าย กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนในการจัดจำหน่ายโดยให้บุคลากรภายในองค์กรเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเอง เพราะเป็นบุคลากรในโครงการจึงทราบรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าของทางกลุ่มเอง และเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสมที่มีต่อผลิตภัณฑ์

6. ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนแปลงทำเลที่ตั้งของสิ่งอำนวยความสะดวกให้อยู่ใกล้ผู้แทนจำหน่ายวัตถุดิบ/ลูกค้า กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนด้านการจัดสถานที่ที่จะจัดจำหน่ายผ้าไหมให้อยู่ในทุกพื้นที่ที่ร่วมโครงการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่การจัดแสดงสินค้า เพื่อให้ประชาชนได้เข้ามาเลือกซื้อได้ง่ายและสะดวกต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

7. ผู้ประกอบการมีการค้นหาวิธีการใช้วัตถุดิบราคาถูก กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการสนับสนุนให้ชาวบ้านก่าพี และชุมชนใกล้เคียงได้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเอง เพื่อลดต้นทุนในการผลิต และเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว ถ้าเส้นไหมที่นำมาใช้ในการผลิตไม่เพียงพอ ซึ่งทางกลุ่มจะเลือกหาแหล่งซื้อวัตถุดิบที่มีราคาถูกที่มีคุณภาพและหาได้ตามหมู่บ้านใกล้เคียงมาใช้ในการผลิต

8. ผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการที่ดีในขั้นตอนของการนำวัตถุดิบมาใช้ในการผลิต เพื่อให้เกิดต้นทุนต่ำสุด กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดซื้อวัตถุดิบโดยการซื้อเส้นไหมจากชาวบ้านจะได้ไหมที่มีคุณภาพดีและราคาถูกกว่าท้องตลาดมาทำการผลิตเพื่อลดต้นทุนในการผลิต

9. ผู้ประกอบการมีการใช้กระบวนการผลิตที่แตกต่างกันในขั้นตอนการผลิต กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนในการปฏิบัติงานโดยแบ่งหน้าที่ตามความถนัดของแต่ละบุคคลในกระบวนการผลิตที่แตกต่างกันเป็นไปอย่างมีคุณภาพ

ด้านการสร้างความแตกต่าง ประเด็นที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้ประกอบการควรนำมาพิจารณาปรับปรุงเพื่อพัฒนากลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการส่งเสริมศิลปาชีพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกำพี้ ตำบลกำพี้ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม คือ

1. ผู้ประกอบการมีผ้าไหมมีการบำรุงรักษาง่าย ใช้งานคล่องตัว และมีการสร้างผลิตภัณฑ์ผ้าไหมให้มีคุณภาพเสมอ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดประชุมเพื่อจัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ได้คุณภาพและรักษาง่าย ที่ใช้งานได้ดี มีการตรวจสอบสภาพก่อนนำมาผลิต เพื่อจะได้งานที่มีคุณภาพ

2. ผู้ประกอบการมีการตลาด การจัดจำหน่าย การจัดส่งที่รวดเร็ว การดำเนินการตามคำสั่งซื้อที่รวดเร็วและการให้ความสะดวกสบายกับลูกค้า กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

3. ผู้ประกอบการมีการพัฒนาผ้าไหมลวดลายใหม่ๆ มาเสนอต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ โดยการพัฒนาบุคลากรได้ศึกษาหาความรู้และค้นคว้าเพื่อการที่จะออกแบบลายผ้าและออกแบบผลิตภัณฑ์ ในส่วนของแผนการปฏิบัติงาน คือ จัดแผนการขยายตลาดสินค้า โดยเข้าร่วมกับโครงการต่างๆของภาครัฐ เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โครงการมหกรรมสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชน เป็นต้น

4. ผู้ประกอบการ มีการผลิตที่มุ่งผลิตภัณฑ์ที่สูงสูญเสียจากการผลิตให้เป็นศูนย์ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวางแผนนำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพต่ำและที่ยังไม่นำออกสู่ตลาดมาปรับปรุงให้เป็นสินค้าตัวใหม่ เช่น ผ้าพันคอ กล่องกระดาษชำระ เป็นต้นเพื่อจะได้นำออกสู่ตลาดอย่างมีคุณภาพ

5. ผู้ประกอบการมีการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตผ้าไหมที่มีคุณภาพ กิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการจัดประชุมเพื่อจัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานและมีการตรวจสอบสภาพก่อนนำมาผลิต เพื่อจะได้งานที่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิต

6. ผู้ประกอบการ มีการวิจัยและพัฒนาที่มุ่งผลิตภัณฑ์ผ้าไหม เพื่อการปรับปรุงแบบและคุณภาพให้ดีขึ้นกิจกรรมที่ใช้ในการปรับปรุงพัฒนา คือ ควรมีการวิจัยผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มโครงการก่อนว่ามีคุณภาพก่อนที่จะนำออกสู่ตลาด ซึ่งต้องคำนวณถึงจุดเด่นและจุดด้อยก่อนแล้วนำจุดด้อยไป

พัฒนาต่อ เช่น การตลาด การจัดจำหน่าย การจัดส่งที่รวดเร็ว การดำเนินการตามคำสั่งซื้อที่รวดเร็วและ
การให้ความสะดวกสบายกับลูกค้า โดยการมีสินค้าไว้ตอบสนองความต้องการของประชาชนอย่าง
เพียงพอโดยที่ไม่ต้องให้ลูกค้ารอนานให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าทำเหมือนทุกคนเป็นญาติพี่น้อง
ของเรา



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY